**Содержание……………………………………………………………………….2**

**Введение…………………………………………………………………………..3**

**1.  Планирование производственной и хозяйственной деятельности предприятия……………………………………………………………………...5**

1.1. Содержание плана производства предприятия…………………………….5

1.2.Основные показатели плана производства ………………………………..11

**2. Экономическая характеристика и правовой статус предприятия……14**

2.1. Правовой статус компании ОАО «Стройкомплекс»……………………..14

2.2. Экономическая характеристика компании ОАО «Стройкомплекс»…...15

**3. Современное состояние планирования производственной деятельности компании** ОАО «Стройкомплекс» …………………………..20

3.1. Оценка возможных рисков…………………………………………………20

3.2. Планирование производства строительного дренажа и бордюров……..21

**4. Планирование безубыточной деятельности предприятия…………….26**

**Заключение……………………………………………………………………..30**

**Список литературы……………………………………………………………31**

**Приложение……………………………………………………………………..32**

**Введение**

В условиях рынка, ориентирующего каждого производителя и предпринимателя на получение высоких конечных результатов, планирование приобретает на наших  предприятиях новые функции. Оно призвано сейчас не только обеспечивать процесс производства конкурентоспособной продукции, но и способствовать при этом достижению полной занятости ресурсов, справедливому распределению доходов и росту качества жизни.

Сущность планирования в свободной рыночной экономике состоит в том, чтобы наилучшим образом обосновать такие виды, объемы, сроки и другие показатели производства и продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг, которые при умелом использовании имеющихся ресурсов  могут принести  предприятию наибольший доход. Из этого экономического положения вытекают два важных в теории планирования метода обоснования и максимизации плановой прибыли на каждом предприятии: сокращение применяемых ресурсов и приращение используемого капитала. Первый путь ориентирует производителей на планирование снижения затрат, а второй – на повышение результатов.

Планирование на предприятии в условиях рыночных отношений должно быть ориентировано на потребителя, носить прогнозный характер, поскольку базируется на неполной информации. В процессе планирования определяется глобальная цель развития предприятия, и все частные решения служат условием для достижения поставленной цели.

Цель курсовой: изучить теоретически основы планирования производственной деятельности компании ОАО «Стройкомплекс», проанализировать современный уровень деятельности предприятия, выявить резервы планирования производственной деятельности предприятия, обосновать эффективность предложенных мероприятий.

Задачи, которые решены для достижения поставленной цели:

1. изучить литературные источники;
2. выявить основные позиции теоретиков по этой проблеме;
3. высказать собственное мнение на каждый вопрос.

Источники информации: литература, данные предприятия, справочная и нормативная литература.

Методы исследования, использованные в работе: монографический, экономико-статистический, расчетно-конструктивный, графический.

Объект исследования: компания ОАО «Стройкомплекс». В данной курсовой работе рассматривается деятельность компании ОАО «Стройкомплекс» в сфере производства строительного дренажа и бордюров. Производство данного товара происходит на приобретенном компанией ОАО «Стройкомплекс» заводе «НИТЕЛ». Это производство не требует очень больших финансовых вложений, так как в качестве исходных производственных ресурсов используются отходы основного производства завода, такие как упаковка из полиэтилена и пенопласта от деталей для сборки бытовой техники.

**1.  Планирование производственной и хозяйственной деятельности предприятия.**

1.1. Содержание плана производства предприятия.

Эффективность функционирования предприятия определяется многими обстоятельствами. Среди них: правильность установления "что, сколько, какого качества и к какому времени производить продукцию или оказывать услуги" с учетом спроса и предложения; выбор оптимальной технологии и организации производства; своевременное и рациональное ресурсное обеспечение; величина основного и оборотного капиталов; формы и методы реализации продукции и пр.

В условиях рыночной системы хозяйствования диапазон использования этих факторов чрезвычайно большой. Поэтому каждое предприятие должно стремиться к их оптимальному сочетанию.

Это предполагает необходимость применения соответствующих форм и методов их внутренней увязки. Такой формой является планирование производственной и хозяйственной деятельности предприятия. Опыт многих преуспевающих компаний промышленно развитых стран показывает, что в условиях рынка с его жесткой конкуренцией планирование хозяйственно-производственной деятельности является важнейшим условием их выживаемости, экономического роста и процветания, успешной реализации принятой стратегии развития предприятия. И в самом деле, если стратегия предприятия является принципиальной установкой его развития на будущее, то планирование представляет собой определение оптимальных путей производства и реализации продукции, поскольку в нем осуществляется как увязка ресурсов, потенциала предприятия с целями его развития во временном периоде, так и со способами их достижения. Более того, в условиях неопределенности экономического развития, наличия рисков и жесткой конкуренции, присущей рыночной системе хозяйствования, оно становится практически единственным условием, вносящим определенную устойчивость при осуществлении производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Именно оно позволяет предприятию на основе имеющихся внутренних возможностей спроектировать нужную организацию производства и реализации продукции с учетом изменений, происходящих в хозяйственной среде.

Вместе с тем планирование будет действенным только в том случае, если оно будет отвечать следующим требованиям:

Во-первых, планирование должно отвечать на вопросы: что, когда и как может произойти?

Во-вторых, реализацию выбранной альтернативы будущего развития необходимо осуществлять на основе решений, принимаемых сегодня.

В-третьих, планирование есть непрерывный процесс принятия решений, в ходе которого устанавливаются и уточняются по времени цели и задачи развития предприятия в связи с изменениями, происходящими вокруг него, и определяются ресурсы для их выполнения.

В-четвертых, планирование следует осуществлять по принципу, согласно которому функционирование предприятия должно быть рентабельно и обеспечивать денежные поступления и прибыль в объеме, удовлетворяющем заинтересованные в результатах работы предприятия группы лиц (собственников, учредителей, коллективов акционеров, государство и т.п.).

В-пятых, в силу различий в характере проявления факторов производства и задач, вытекающих из отдельных направлений деятельности предприятия, планирование подразделяется на долгосрочное и краткосрочное. Так, вопросы, связанные с приобретением оборудования и характером его использования, кадровой политикой, определением ассортимента продукции и рынка сбыта требуют их рассмотрения на долговременный период. В то же время вопросы, касающиеся текущего обеспечения предприятия сырьем и материалами, платы за энергию, воду, необходимо рассматривать на краткосрочный период.

Реализация этих требований предполагает, что планирование в процессе своего осуществления должно следовать следующим принципам. Это:

* гибкость, предусматривающая постоянную адаптацию к изменениям среды функционирования предприятия. Его соблюдение требует корректировки плана при различных изменениях внешней и внутренней среды;
* непрерывность, предполагающая скользящий характер планирования, прежде всего в части систематического пересмотра планов, "сдвигая" период планирования {например, после завершения отчетного месяца, квартала, года);
* коммуникативность, под которой понимается координация и интеграция усилий (или принцип холизма по Р.Акофу). Все должно быть взаимоувязано и взаимозависимо;
* участие, предполагающее важность вовлечения в него всех возможных участников процесса функционирования предприятия;
* адекватность, т.е. отражение реальных проблем и самооценки в процессе планирования. Адекватность предполагает, что реально происходящие процессы с рациональной точностью должны моделироваться при составлении плана предприятия;
* комплексность как взаимосвязь и отражение в плане всех направлений финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
* многовариантность, позволяющая выбрать наилучшую из альтернативных возможностей достижения поставленной цели. Соблюдение этого принципа требует разработки различных сценариев будущего развития предприятия исходя из вероятностных сценариев развития окружающей среды;
* итеративность, предусматривающая неоднократность увязки уже составленных разделов плана (итерации). Это обусловливает творческий характер самого процесса планирования.

На практике применяется стратегическое, долгосрочное, краткосрочное и текущее планирование. Каждое из них имеет свои формы и методы увязки ресурсов и способов достижения целей и расчета показателей. Они являются предметом рассмотрения одной из ведущих отраслей знания экономической науки - "Прогнозирование и планирование экономической деятельности".

В нашем случае планирование будет рассмотрено только с точки зрения его роли и значения в деле развития экономики предприятия в условиях рынка как средства, позволяющего найти наиболее эффективные пути увязки и развития возможностей предприятия со спросом и предложением на товары или услуги, производимые им.

План производства определяет генеральное направление перспективного роста всех подразделений фирм и организаций, основной профиль плановой, организационной и управленческой деятельности предприятия, а также главные цели и задачи текущего планирования, организации и управления производством. Планирование производства продукции, товаров и услуг должно удовлетворять на всех действующих предприятиях конкретные потребности покупателей, заказчиков или потребителей и быть тесно связанным с разработкой общей стратегии развития фирмы, проведением маркетинговых исследований, проектированием конкурентоспособной продукции, организацией ее производства и реализации, а также с выполнением других функций и видов внутрихозяйственной деятельности.

В современных условиях рынок требует производства адресной продукции потребителям, разнообразия выполняемых работ и услуг, обновления товаров по инициативе покупателей, проведения частых закупок ресурсов, планирования наступательных действий против конкурентов, осуществления гибких бюджетов и непредвиденных расходов. Гибкая производственная политика предприятий или фирм может при планировании входить в конфликт с целями отдельных подразделений и функциональных служб, стремящихся к массовому производству товаров (производственные службы), ограниченному числу видов продукции (конструкторские отделы), постоянным бизнес-планом (плановые службы), четко определенным бюджетам (финансовые службы), стандартизированным сделкам (маркетинговые службы), пассивным действиям против конкурентов (юридические службы). В этих условиях высшие руководители – менеджеры должны добиваться тесного взаимодействия функциональных подразделений своей организации в выборе конкретной стратегии для каждого из них.

В процессе планирования производства и продажи продукции должен достигаться компромисс между возможностями выпуска и сбыта товаров, способностью новой продукции замещать старую, расходами на хранение и транспортировку ресурсов, инвестициями и доходами, издержками и прибылью, потенциалом  развития и капиталовложениями, освоением новых услуг и риском. Поэтому в процессе разработки планов производства необходимо выработать общие цели и стимулировать контакты между отдельными подразделениями, привлекать к планированию специалистов, соединяющих воедино технические, маркетинговые и экономические цели, создавать межфункциональные рабочие группы плановиков, разрабатывать комплексные программы развития производства с учетом  конкретных задач каждого подразделения.

Планирование производства и реализации продукции на отечественных предприятиях представляет собой процесс разработки и выполнения основных показателей годового плана, включающих предвидение потребностей рынка на ближайшую и отдаленную перспективу. Для этого необходимы выбор и обоснование важнейших направлений производственной и предпринимательской деятельности, установление объемов производства и продажи товаров, расчет потребности  всех видов экономических ресурсов. В свою очередь это предполагает обеспечение сбалансированности производственной программы и производственной мощности, конкретизацию объемов и сроков выполнения работ и услуг, оперативное регулирование производственной деятельности и корректировку исходных плановых показателей.

В годовом плане производства каждого предприятия содержится взаимосвязанная система следующих плановых показателей:

- основная цель производственной деятельности фирмы и ее отдельных подразделений на плановый период;

- объемы и сроки производства продукции, работ и услуг с указанием конкретных количественных и качественных показателей по всей номенклатуре товаров;

- расчет производственной мощности предприятия, цехов, и участков, подтверждающих ее сбалансированность с годовыми объемами производства, равновесие спроса и предложения;

- определение потребности ресурсов выполнение годовой производственной программы предприятия и его подразделений, расчет баланса полуфабрикатов и комплектующих;

- распределение планируемых работ по основным цехам – исполнителям рыночных заказов, а также сроком изготовления и поставки продукции на рынок;

- выбор средств и методов достижения запланированных  показателей, расчет объемов незавершенного производства, коэффициентов загрузки технологического оборудования и производственных площадей;

- обоснование методов и форм организации производства запланированных товаров, работ и услуг и контроля выполнения планов производства и реализации продукции.

Как видно, планирование производства продукции предусматривает систему взаимодействия комплекса экономических ресурсов и внутрифирменных факторов, направляемых на достижение выработанной стратегии и поставленных задач на основе полного использования технических, организационных и иных имеющихся на предприятии резервов. Планирование служит необходимым условием свободного выбора вида производственной деятельности, своевременной подготовки материальных и трудовых ресурсов, технологического оборудования и конкурирующих изделий для производства требуемых рынком товаров и услуг. Поэтому каждая независимая производственная фирма должна самостоятельно планировать свою производственную деятельность на несколько лет вперед с учетом потребностей рынка и своих возможностей.

План производства продукции является для каждого предприятия в условиях рынка базой комплексного социально-экономического планирования всей внутрифирменной деятельности. На его основе разрабатываются социально-трудовые, снабженческо-сбытовые, финансово-инвестиционные и другие разделы долгосрочного и текущего планов. На современных предприятиях количество разделов или частей плана, а также их название и перечень применяемых показателей могут различаться в зависимости от формы собственности, концентрации производства, размера предприятия, численности персонала, корпоративных особенностей и других факторов. Могут изменяться также методика и порядок планирования: на частных фирмах планы разрабатываются самостоятельно по принципу «сверху вниз» или «снизу вверх». На государственных и муниципальных предприятиях годовые планы задаются директивным образом в виде заказов – нарядов. Однако содержание плановой работы в целом мало зависит от существующих форм собственности.

Каждое предприятие разрабатывает и взаимоувязывает отдельные планы в единую комплексную систему и обеспечивает сбалансированность плановых показателей, как по видам применяемых ресурсов, так и по срокам выполнения планов. Планы производства должны быть в свою очередь согласованы с планами по труду и инвестициям. Подобным образом достигается полная сбалансированность комплексной социально-экономической деятельности предприятия. Иначе говоря, создается динамичная система взаимосвязи производственных, технических, экономических, организационных, социальных и других факторов, направленных на достижение общей цели предприятия. В комплексном плане производства предприятия предусматриваются, кроме того, общий порядок и очередность выполнения работ, устанавливаются единые сроки постановки продукции, а также ответственные исполнители по всему циклу проектно-конструкторских, производственно-хозяйственных, планово-управленческих работ и другим видам деятельности.

В планах производства при необходимости можно также устанавливать основные источники и размеры финансирования по каждому виду деятельности предприятия, предельно допустимые затраты по этапам и видам работ, конечные результаты по отдельным подразделениям, видам потоков и срокам поступления денежных средств. В ходе внутрифирменного планирования каждое структурное подразделение, цех или отдел разрабатывают свои планы производственной деятельности, которые затем увязывают с общим планом предприятия. По уровням управления производственные планы бывают общефирменными, цеховыми, бригадными и др. На малых предприятиях разрабатывается, как правило, общий план производственно-хозяйственной деятельности.

Полное совмещение планов, а также методов учета и контроля хода их реализации достигается, как правило, только на завершающем этапе производственной деятельности.

1.2.Основные показатели плана производства.

Производственная деятельность предприятий характеризуется системой показателей. Важнейшим из них в условиях свободных рыночных отношений являются такие, как спрос на продукцию и объем производства, величина предложения и производственная мощность предприятия, издержки и цены на продукцию, потребность ресурсов и инвестиций, объем продаж и общий доход.

Спрос показывает количество товаров, которые потребители готовы и в состоянии приобрести по действующим рыночным ценам в течение определенного периода времени. А для предприятия или фирмы спрос определяет объем продукции, который они могут продать на рынке в данное время и, следовательно, должны произвести в планируемом периоде. Чтобы величины спроса имели существенное экономическое значение в ходе планирования, они должны относиться к определенному отрезку времени – дню, неделе, месяцу, кварталу, году и т.п. Поэтому следует различать годовые, квартальные, месячные и другие показатели спроса, необходимые для планирования соответствующих объемов производства и продажи продукции. Коренное свойство спроса, как учит рыночная экономика, заключается в том, что при неизменности всех прочих параметров снижение цены на товар ведет к возрастанию величины спроса. Именно поэтому существует обратная, или отрицательная, связь между цепной и величиной спроса, называется экономическим законом спроса, или кривой спроса.

Предложение можно определить как шкалу, показывающую разные количества продукта, которые производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по каждой конкретной цене в течение определенного периода времени. Предложение показывает, какие объемы или количества товаров будут предъявлены к продаже на рынке по разным ценам, когда все прочие факторы остаются неизменными. С повышением цен возрастает и размер предложения, а сокращение цен приводит к соответствующему уменьшению предложения. Закон предложения, или кривая предложения, показывает, что производители хотят изготовить и предложить к продаже большее количество своего товара по высокой цене, а меньшее – по низкой. Равновесие между величиной и ценой достигается в точке пересечения кривой спроса с кривой предложения (точка равновесия). В этой точке при равновесной цене совпадают планы производителей и потребителей по изготовлению и покупке продукции.

Равновесие определяет количество товара, которое покупатели хотят приобрести, а производители предложить при соответствующей рыночной цене, действующей в данное время. Когда цены достигают равновесной величины, они определяют такой объем товаров, что все потребители, которые хотят их покупать по рыночной цене, получают к ним свободный доступ. В то же время производителя, которые хотят продать свой продукт или услугу по данной цене, также могут легко найти покупателя для своих товаров. Таким образом, точка равновесия отражает планы производителей товаров и запросы потребителей, которые совпадают при действующих ценах и соответствующих объемах производства и продажи товаров и услуг.

Объем производства характеризует количество и номенклатуру выпускаемой на предприятии продукции в планируемом периоде времени. При определении объемов выпуска конкретной продукции и включении ее в годовой план производства необходимо учитывать величину существующего спроса, темпы его роста, уровень рыночных цен, размеры получаемой прибыли, степень риска, влияние конкуренции, издержки производства, возможность снижения себестоимости единицы продукции и другие факторы и условия производства и сбыта изделий. Планируемая номенклатура выпускаемой продукции должна  в целом обеспечивать равновесие спроса и предложения, а также сбалансированность годового объема выпуска с производственной мощностью соответствующего подразделения или всего предприятия. Поэтому в процессе составления производственного плана необходимо правильно выбрать используемые в расчетах измерители продукции.

Натуральные измерители выражают физический объем конкретных видов выпускаемой продукции в таких единицах, как штуки, тонны, метры, и служат основой для установления трудовых и стоимостных измерителей. Однако на практике диапазон их применения ограничен расчетами объемов выпуска только одной продукции.

Трудовые измерители являются универсальными и наиболее распространены на производстве. Они характеризуют объем выпущенной продукции в нормо-часах (человеко-часах, станко-часах), нормо-рублях и других нормируемых показателях затрат труда или рабочего времени. Эти измерители являются базой технико-экономического, социально-трудового, оперативно-производственного и многих других видов внутрифирменного планирования.

Стоимостные нормативы характеризуют объем производства продукции в денежном измерении. Они позволяют на единой ценовой основе сопоставлять, анализировать, суммировать объем выпуска разнородной продукции. Однако при этом надо учитывать существующий уровень изменения рыночных цен при планировании и измерении объемов выпущенной в разное время продукции.

Поэтому сейчас в ходе планирования производства продукции предприятию предпочтительнее применять натуральные и трудовые нормативы, от которых легко перейти к стоимостному измерению объема продукции, планируемой или выпущенной в соответствующем периоде времени.

Коэффициент обновляемости продукции характеризует соотношение новой и старой продукции в годовом плане производства. Новой в мировом промышленном производстве считается такая продукция, которая в современных динамичных условиях рынка выпускается в течение одного – трех лет, но не более пяти. Коэффициент обновления продукции на многих зарубежных промышленных фирмах задается как плановый показатель в общем объеме производства и продаж.

Планирование производства новой конкурентоспособной продукции должно обеспечивать высокий доход всем предприятиям и фирмам. Это предполагает составление каждым предприятием долгосрочных и краткосрочных планов производства и продажи продукции, обновления номенклатуры выпускаемых товаров, а также расширение использования новых плановых показателей, и в первую очередь оценочных или экономических.

**2. Экономическая характеристика и правовой статус предприятия.**

2.1. Правовой статус компании «ОАО Стройкомплекс».

Компания «ОАО Стройкомплекс» образована несколькими предпринимателями без образования юридического лица, во главе компании «ОАО Стройкомплекс» стоит Б.А.Шоринов, который является генеральным директором компании.

Согласно статье 23 п. 1 ГК РФ гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Каждый предприниматель, входящий в компанию «ОАО Стройкомплекс» отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание (статья 24 ГК РФ).

Компания может быть признана банкротом только по решению суда либо объявления индивидуального предпринимателя о своем банкротстве. Процедура ликвидации предприятия в случае объявления его банкротом производится в соответствии со статьей 25 ГК РФ.

В данной курсовой работе рассматривается деятельность компании «ОАО Стройкомплекс» в сфере производства строительного дренажа и бордюров. Производство данного товара происходит на приобретенном компанией «ОАО Стройкомплекс» заводе «НИТЕЛ». Это производство не требует очень больших финансовых вложений, так как в качестве исходных производственных ресурсов используются отходы основного производства завода, такие как упаковка из полиэтилена и пенопласта от деталей для сборки бытовой техники.

Производство происходит следующим образом: пенопласт крошат, добавляют в бетон и изготавливают строительные блоки, а пленку пропускают через гранулятор и из получившегося сырья делают формочки для производства дренажа.

2.2. Экономическая характеристика компании «ОАО Стройкомплекс».

Компания «ОАО Стройкомплекс» полностью обеспечена ресурсами для производства строительного дренажа и бордюров, что обеспечивает беспрерывное производство данного вида товара.

Имеются соответствующие материалы, оборудование, здания для размещения оборудования, хранения и транспортировки произведенного товара. Имеется производственный и управленческий персонал.

Для планирования производственной деятельности нам потребуется изучить затраты на производство и реализацию продукции. Для этого нам понадобятся исходные данные, изложенные в приложении.

Имея исходные данные можно провести исследование всех факторов производства и реализации строительного дренажа и бордюров. На основе полученных данных можно будет охарактеризовать изменение в динамике факторов и сделать прогнозы.

В первую очередь рассмотрим состав и структуру основных производственных фондов (таблица 1.1).

**Таблица 1.1. Состав и структура основных производственных фондов**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Виды фондов | 2007 г | 2008 г | 2009 г |
| Руб | % | Руб | % | Руб | % |
| Здания | 613050 | 61 | 701400 | 60 | 793600 | 62 |
| Сооружения | 40200 | 4 | 46760 | 4 | 51200 | 4 |
| Передаточные устройства, машины, оборудование | 120600 | 12 | 210420 | 18 | 256000 | 20 |
| Инструменты | 50250 | 5 | 58450 | 5 | 64000 | 5 |
| Прочие | 180900 | 18 | 151970 | 13 | 115200 | 9 |
| Основные производственные фонды, всего: | 1005000 | 100 | 1169000 | 100 | 1280000 | 100 |

Вывод: основные производственные фонды за период с 2007 года по 2009 год в целом увеличились на 21,5%. При этом наибольший удельный вес занимают здания, например, к 2009 году они составляют 62% от всех основных производственных фондов.

Далее следует рассмотреть обеспеченность и эффективность основных производственных фондов (таблица 1.2.)

**Таблица 1.2. Обеспеченность и эффективность основных производственных фондов**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2007 г | 2008 г | 2009 г |
| Фондовооруженность, руб. | 13958,33 | 16700 | 18823,53 |
| Энергообеспеченность, л.с. | 4,17 | 4,29 | 4,41 |
| Фондоотдача, руб. | 1,19 | 1,32 | 1,48 |
| Фондоемкость, руб. | 0,84 | 0,76 | 0,68 |
| Норма прибыли, % | 6,9 | 6,13 | 5,7 |

Вывод: фондовооруженность, энергообеспеченность и фондоотдача возрастают с каждым годом. Фондовооруженность с 2007 по 2009 год увеличилась на 4865,2 руб., энергообеспеченность – на 0,24 л.с., фондоотдача – на 0,29 руб. В то время как фондоемкость уменьшается на 0,16 руб., вслед за  фондоемкостью уменьшается и норма прибыли – на 1,2%.

Чтобы точно определить за счет чего снижается норма прибыли, нужно просчитать показатели экономической эффективности использования основных средств (таблица 1.3.), так как норма прибыли может уменьшаться из-за неправильного или нерационального использования основных средств.

**Таблица 1.3. Показатели экономической эффективности использования основных средств**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2007 г | 2008 г | 2009 г |
| Коэффициент оборачиваемости | 2,79 | 3,15 | 3,19 |
| Срок оборота, дней | 129 | 114 | 113 |
| Материалоемкость, руб. | 0,67 | 0,51 | 0,43 |
| Норма прибыли, % | 6,9 | 6,13 | 5,7 |

Вывод: за 3 года коэффициент оборачиваемости в среднем увеличился на 0,4. Срок оборота товара варьирует от 113 до 129 дней. Материалоемкость варьирует от 0,43 до 0,67 руб.

Рассмотрим обеспеченность компании «ОАО Стройкомплекс» трудовыми ресурсами, обеспечивающими производство строительного дренажа и бордюров (таблица 1.4.)

**Таблица 1.4. Трудовые ресурсы**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2007 г | 2008 г | 2009 г |
| Требуется работников по плану, чел. | 100 | 100 | 100 |
| Фактически имеется работников, чел. | 96 | 94 | 92 |
| Обеспеченность, % | 96 | 94 | 92 |
| Отработано одним работником за год, чел/дн. | 325 | 313 | 329,6 |
| Стоимость использования рабочего времени, % | 112 | 108 | 114 |

Вывод: компания «ОАО Стройкомплекс» не полностью обеспечена трудовыми ресурсами, т.к. с каждым годом численность работников уменьшается, однако, степень использования рабочего времени повышается, исключая 2008 год, когда она снизилась на 4%. Следовательно, рабочее время используется рационально, что повышает степень производства.

Из предыдущей таблицы видно, что повысилась производительность труда, но чтобы определить за счет чего это произошло и в какие сроки, надо расчитать следующие показатели (таблица 1.5.)

**Таблица 2.5. Динамика производительности труда**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 г | 2008 г | 2009 г | Абсолютное отклонение | % |
| Производство валовой продукции (в сопост. ценах), всего, руб. | 28432000 | 26928000 | 25956000 | -2476000 | 91,3 |
| В т.ч. а) на 1-го раб. ОПП | 394889 | 376114 | 381706 | -13183 | 96,7 |
| б) на 1 чел/день | 1865 | 1601 | 1693 | -172 | 90,8 |
| в) на 1 чел/час | 283 | 267 | 235 | -48 | 83 |
| Оплата труда, всего, руб. | 1120000 | 1248000 | 1496000 | 376000 | 133,6 |
| В т.ч. а) на 1-го раб. | 11667 | 13277 | 16261 | 4594 | 139,4 |
|            из них ОПП | 11044 | 12837 | 16500 | 5456 | 149,4 |
| б) на 1 чел/день | 36 | 42 | 49 | 13 | 136,1 |
|  из них ОПП | 52 | 55 | 73 | 21 | 140,4 |
| в) на 1 чел/час | 6 | 7 | 8 | 2 | 133,3 |
|    из них ОПП | 8 | 9 | 10 | 2 | 125 |

Вывод: производство валовой продукции сильно уменьшилось, за 3 года оно составило уменьшение на 2476000 руб., в то время как оплата труда повысилась на 376000 руб., при этом за 3 года оплата труда одного работника увеличилась на 4594 руб., а у основного производственного персонала оплата труда возросла на 5494 руб.

Исходя из расчетов, оплата труда должна была  уменьшиться, т.к. снизилось производство. Что же повлияло на увеличение оплаты труда и уменьшение производства валовой продукции? Для этого надо рассмотреть результаты финансово – хозяйственной деятельности предприятия (таблица 1.6.)

**Таблица 1.6. Результаты финансово – хозяйственной деятельности предприятия**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 г | 2008 г | 2009 г | Темпы роста, % |
| Выручка от реализации продукции, руб. | 2243000 | 2487000 | 2614000 | 116,5 |
| Полная себестоимость реализованной продукции, руб. | 2322000 | 2371000 | 2994000 | 129 |
| Финансовый результат от реализации (прибыль/убыток), руб. | -79000 | 116000 | -380000 | 481(-) |
| Внереализационные расходы, руб. | 10000 | 15000 | 20000 | 200 |
| Внереализационные доходы, руб. | 5000 | 8000 | 12000 | 240 |
| Балансовая прибыль (убыток), руб. | -84000 | 109000 | -388000 | 462(-) |
| Налоги и другие выплаты из прибыли (30%), руб. |  | 32700 |  |  |
| Чистая прибыль, руб. |  | 76300 |  |  |

Вывод: выручка от реализации продукции за 3 года возросла на 16,5% при условии, что себестоимость реализованной продукции возросла на 29%, отсюда следует, что компания «ОАО Стройкомплекс» больше потратила средств на производство, чем получила от продажи товара. Убыток от реализации составил 381% с 2007 по 2009 год. Внереализационные доходы превышают внереализационные доходы на 40%, следовательно, убытки связаны именно с реализацией. Компания не смогла реализовать продукцию по цене, превышающей себестоимость. Прибыль была получена только в 2008 году, но она слишком мала – всего 76300 руб. Следовательно, данное производство убыточно.

**3. Современное состояние планирования производственной деятельности компании «ОАО Стройкомплекс».**

3.1. Оценка возможных рисков.

В настоящее время, когда экономическая ситуация меняется очень быстро, и никто не застрахован от неожиданных неудач в бизнесе, следует учитывать элементы риска.

**Коммерческие риски.**

Во-первых, следует учесть возможный риск от неплатежеспособности заказчика. Во-вторых, риск от падения спроса и заинтересованности в нашем товаре (причиной может быль любой внешний фактор). В-третьих, риск от появления абсолютно нового, более экономичного материала. В-четвертых, риск от банкротства основного поставщика. В этом случае понадобится время и дополнительные средства на поиск нового поставщика. В-пятых, риск, связанный с доставкой наших строительного дренажа и бордюров до конечного потребителя, т.е. транспортный риск.

**Политический риск.**

Под этим видом рисков мы понимаем риски, связанные с забастовками (войнами) во время производства и перевозки груза к потребителю

В качестве мер по сокращению минимизации рисков возможно использовать проведение строгой проверки финансового положения и репутации как будущего крупно-оптового посредника, так и нашего основного поставщика. Можно также частично перекладывать риски на других партнеров, например, риск потери или повреждения товара на страховое общество.

3.2. Планирование производства строительного дренажа и бордюров.

Так как планирование производственной деятельности не может производиться не основываясь на реальные факты, то мы не должны упускать из виду опыт прошлых лет. Только рассмотрев наши затраты на это производство в периоды прошлых лет, мы сможем сделать хоть какие-то прогнозы и решить для себя: «Стоит ли нам продолжать производство данной продукции?»

Для начала рассмотрим соотношение производительности и оплаты труда (таблица 2.1., таблица 2.2.)

**Таблица 2.1. Соотношение производительности и оплаты труда при производстве строительного дренажа**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2007 г | 2008 г  | 2009 г |
| Произведено продукции всего, ц. | 46 | 48 | 54 |
| В т.ч. а) на 1 чел/час | 0,094 | 0,094 | 0,103 |
|           б) в % | 100 | 100 | 109,6 |
| Оплата труда всего, руб. | 2088 | 2350,72 | 2558,16 |
| В т.ч. а) на 1 чел/час | 4,26 | 4,61 | 4,86 |
|           б) в % | 100 | 108,2 | 114,1 |
|           в) на 1 ц. | 45,39 | 48,97 | 47,37 |
| Трудоемкость 1 ц., чел/час | 10,7 | 10,6 | 9,7 |

Вывод: производство строительного дренажа с 2007 г по 2009 г увеличилось на 9,6%, также возросла и оплата труда – на 14,1%.

**Таблица 2.2. Соотношение производительности и оплаты труда при производстве бордюров**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 г | 2008 г | 2009 г |
| Произведено продукции всего, ц. | 112 | 100 | 94 |
| В т.ч. а) на 1 чел/час | 0,09 | 0,07 | 0,06 |
|           б) в % | 100 | 77,8 | 66,7 |
| Оплата труда всего, руб. | 3432 | 3813 | 4111,36 |
| В т.ч. а) на 1 чел/час | 2,77 | 2,8 | 2,78 |
|           б) в % | 100 | 101,1 | 100,4 |
|           в) на 1 ц. | 30,64 | 38,13 | 43,74 |

Вывод: производство бордюров с каждым годом уменьшается, за 3 года это уменьшение составило 33,3%, однако, оплата труда возрастает на 0,4%.

Теперь следует рассмотреть затраты на производство строительного дренажа и бордюров (таблица 2.3., таблица 2.4.)

**Таблица 2.3. Состав и структура затрат на производство строительного дренажа**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | 2007 г | 2008 г | 2009 г |
| руб | % | руб | % | руб | % |
| Сырье и материалы (материальные) | 1728 | 24 | 2056,88 | 28 | 2407,68 | 32 |
| З/п с начислениями и отчислениями | 2088 | 29 | 2350,72 | 32 | 2558,16 | 34 |
| Затраты на содержание основных средств | 2160 | 30 | 2644,56 | 36 | 2558,16 | 34 |
| Прочие  | 1224 | 17 | 293,84 | 4 | 0 | 0 |
| Итого: | 7200 | 100 | 7346 | 100 | 7524 | 100 |
| В т.ч. а)постоянные | 2160 | 30 | 2644,56 | 36 | 2558,16 | 34 |
| б)переменные | 5040 | 70 | 4701,44 | 64 | 4965,84 | 66 |

Вывод: Постоянные затраты, в период с 1999 г по 2000 г, возрастают на

6%, а с 2008 г по 2009 г, снижаются на 2%. Переменные затраты, в целом снижаются на протяжении всего изучаемого периода с 2007 г по 2009 г на 4%. Это снижение составляет 6% с 2007 г по 2009 г., но с 2008 г по 2009 г переменные затраты возрастают на 2%.

**Таблица 2.4. Состав и структура затрат на производство бордюров**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | 2007 г | 2008 г | 2009 г |
| руб | % | руб | % | руб | % |
| Сырье и материалы (материальные) | 4004 | 35 | 3567 | 29 | 3854,4 | 30 |
| З/п с начислениями и отчислениями | 3432 | 30 | 3813 | 31 | 4111,36 | 32 |
| Затраты на содержание основных средств | 3317,6 | 29 | 3444 | 28 | 3468,96 | 27 |
| Прочие | 686,4 | 6 | 1476 | 12 | 1413,28 | 11 |
| Итого: | 11440 | 100 | 12300 | 100 | 12848 | 100 |
| В т.ч. а) постоянные | 3317,6 | 29 | 3444 | 28 | 3468,96 | 27 |
| б) переменные | 8122,4 | 71 | 8856 | 72 | 9379,04 | 73 |

Вывод: Постоянные затраты на протяжении всего периода с 2007 г по  2009 г снижаются на 1% каждый год. Переменные затраты возрастают с каждым годом на 1%.

Рассмотрим динамику изменения себестоимости строительного дренажа и бордюров (таблица 2.5., таблица 2.6.).

**Таблица 2.5. Динамика себестоимости строительного дренажа**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Себестоимость  | 2007 г  | 2008 г | 2009 г | Темпы роста, % |
| Производственная себестоимость, руб. | 156,52 | 153,04 | 139,33 | 89 |
| Полная себестоимость, руб. | 152,78 | 159,16 | 144,9 | 89 |

Вывод: Производственная и полная себестоимость падают с каждым годом, при этом темпы роста находятся на одном уровне.

**Таблица 2.6. Динамика себестоимости бордюров**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Себестоимость | 2007 г | 2008 г | 2009 г | Темпы роста, % |
| Производственная себестоимость, руб. | 102,14 | 123 | 136,68 | 134 |
| Полная себестоимость, руб. | 104,69 | 126,08 | 140,1 | 134 |

Вывод: производственная и полная себестоимость возрастают с каждым годом, при этом темпы роста производственной себестоимости равны темпам роста полной себестоимости.

В заключение нужно выяснить насколько эффективно производство строительного дренажа и бордюров. Стоит ли продолжать производство? Для этого нужно просчитать рентабельность. (Таблица 2.7., таблица 2.8.)

**Таблица 2.7. Экономическая эффективность производства строительного дренажа**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 г | 2008 г | 2009 г | % |
| Объем производства, ц. | 46 | 48 | 54 | 117,4 |
| Количество товарной продукции, ц. | 44,16 | 47,04 | 52,92 | 119,8 |
| Уровень товарности, % | 96 | 98 | 98 | -2 |
| Трудоемкость, чел/час | 10,65 | 10,62 | 9,74 | 91,46 |
| Производственная себестоимость единицы продукции, руб. | 156,52 | 153,04 | 139,33 | 89 |
| Полная себестоимость единицы продукции, руб | 162,78 | 159,16 | 144,9 | 89 |
| Средняя цена реализации единицы продукции, руб. | 178,8 | 172,79 | 163,36 | 91,4 |
| Прибыль (убытки) от реализации, руб. | 707,64 | 641,11 | 976,9 | 138 |
| Валовый доход, руб. | 3112,8 | 3298,64 | 3855,6 | 124 |
| Чистый доход, руб. | 1024,8 | 947,92 | 1297,44 | 172 |
| Уровень рентабельности (коммерческий) или уровень убыточности, % | 9,8 | 8,6 | 12,7 | 2,9 |
| Уровень рентабельности продаж, % | 8,96 | 7,9 | 11,3 | 2,34 |

Вывод: С каждым годом возрастает объем производства строительного дренажа. Трудоемкость снижается примерно на  9%. Себестоимость одного строительного дранажа с каждым годом снижается, в целом за 3 года это снижение составляет 11%. Вместе с себестоимостью снижается и средняя цена реализации. Прибыль от реализации возрастает, но незначительно, примерно на 38%. Валовый доход тоже возрос, но на 24%, в то время как чистый доход увеличился на 27%. Отсюда можно сделать вывод, что производство строительного дренажа рентабельно для предприятия.

**Таблица 2.8. Экономическая эффективность производства бордюров**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 г | 2008 г | 2009 г | % |
| Объем производства, ц. | 112 | 100 | 94 | 83,9 |
| Количество товарной продукции, ц. | 109,76 | 100 | 94 | 85,6 |
| Уровень товарности, % | 98 | 100 | 100 | 102 |
| Трудоемкость, чел/час | 11,07 | 13,6 | 15,7 | 141,8 |
| Производственная себестоимость единицы продукции, руб. | 102,14 | 123 | 136,68 | 134 |
| Полная себестоимость единицы продукции, руб | 104,69 | 126,08 | 140,1 | 134 |
| Средняя цена реализации единицы продукции, руб. | 138,84 | 150 | 140,64 | 101,3 |
| Прибыль (убытки) от реализации, руб. | 3749,23 | 2392 | 50,6 | 1,35 |
| Валовый доход, руб. | 7542,08 | 6513 | 4483,52 | 59,4 |
| Чистый доход, руб. | 4110,08 | 2700 | 372,16 | 9,05 |
| Уровень рентабельности (коммерческий) или уровень убыточности, % | 32,6 | 18,97 | 0,38 | 1,16 |
| Уровень рентабельности продаж, % | 24,6 | 15,9 | 0,38 | 1,54 |

Вывод: Объем производства бордюров с каждым годом снижается, трудоемкость повышается  примерно на 41,8%. Себестоимость бордюров повышается, в целом за год повышение составляет 34%, также повышается средняя цена реализации. Прибыль от реализации резко падает, за 3 года прибыль снизилась на 98,7%. Валовый доход снизился на 60,6%, а чистый доход снизился на 90,95%. Отсюда можно сделать вывод, что производство бордюров нерентабельно.

**4. Планирование безубыточной деятельности предприятия.**

Ресурсы, использованные для изготовления продукции, не отражают всего объема затрат на осуществление производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Кроме затрат, связанных с производством продукции, предприятие несет расходы по ее сбыту и продвижению на рынке. К ним относятся расходы по транспортировке изделий потребителям, на проведение маркетинговых исследований, организацию рекламы и др. Выраженные в денежной форме они представляют собой издержки реализации продукции.

Кроме того, предприятие платит налоги, сборы, производит отчисления в различные целевые и внебюджетные фонды, которые также относятся на себестоимость продукции. Сумма издержек производства и реализации, налогов, сборов и обязательных отчислений в целевые внебюджетные фонды образует издержки предприятия или полную себестоимость продукции.

Каждое предприятие стремится выбрать такой технически эффективный процесс производства, который обеспечивал бы наименьшие издержки производства.

Уменьшение затрат сырья и материалов достигается за счет снижения норм их расходов, сокращение отходов и потерь в процессе производства и хранения, использования вторичных материалов, внедрения безотходных технологий. На величину издержек существенное влияние оказывает изменение цен на сырье и материалы. При их увеличении издержки возрастают, а при снижении - уменьшаются. Процент снижения величины издержек за счет уменьшения материальных затрат и изменения цен на сырье и материалы, может быть рассчитан по формуле:

 СИм = (1–jH\*jц)\*Ум\*100, где jH - индекс изменения норм расхода сырья и материалов на единицу продукции; jц - индекс изменения цен на сырье и материалы; Ум - удельный вес стоимости материальных затрат в издержках предприятия, (в процентах).

Применительно к нашему случаю, процент снижения величины издержек за счет уменьшения материальных затрат и изменения цен на сырье и материалы будет рассчитан следующим образом:

СИм¹ = (1- 1,08\*1,02)\*1,28\*100 = -13%

СИм² = (1- 0,95\*1,02)\*0,69\*100 = 2%

где: СИм¹ - процент снижения величины издержек за счет уменьшения материальных затрат и изменения цен на сырье и материалы для производства строительного дренажа; СИм²- процент снижения величины издержек за счет уменьшения материальных затрат и изменения цен на сырье и материалы для производства бордюров.

Снижение издержек предприятия обеспечивается за счет уменьшения затрат живого труда на единицу продукции и опережающих темпов роста его производительности по отношению к темпам роста средней заработной платы. Размер снижения издержек (в процентах) за счет роста производительности труда можно определить по формуле:

СИзп = (1 - jзп/ jпт)\*Узп\*100,              где: jзп - индекс роста средней заработной платы; jпт - индекс роста производительности труда; Узп - удельный вес заработной платы в издержках предприятия, (в процентах).

Применительно к нашему случаю, размер снижения издержек (в процентах) за счет роста производительности труда можно определить следующим образом:

СИзп¹ = (1 – 1,05/1,08)\*1,31\*100 = 4%

СИзп² = (1 – 1,02/0,82)\*1,31\*100 = - 31%

где: СИзп¹ - размер снижения издержек за счет роста производительности труда для производства строительного дренажа; СИзп²  - размер снижения издержек за счет роста производительности труда для производства бордюров.

Значительное снижение издержек производства достигается в результате применения прогрессивных методов организации производства. Примером служит разработанная в Японии и получившая широкое применение во всем мире система организации производства «точнововремя». Она снижает издержки производства за счет бездефектного изготовления продукции. Сущность ее заключается в том, что комплектующие изделия, детали поставляются потребителю в определенное место, в нужное время в требуемом количестве. Если попадаются бракованные детали, производственный процесс у потребителя останавливается, так как запасов на рабочем месте нет.

Применение системы невозможно без обеспечения бездефектного изготовления продукции у поставщика. Поэтому первый этап этой системы заключается в повышении качества у изготовителя до уровня бездефектного изготовления. Японские предприятия в этих целях обучают всех сотрудников методам контроля качества и т. д., повышают ответственность производственных рабочих за качество, используют автоматические устройства для контроля качества. В результате снижаются издержки производства, связанные со вторичной обработкой бракованных изделий, затратами сырья и заработной платы.

В рамках системы «точнововремя» разработаны и используются подсистемы (например «кабан»), кружки качества и т. д., обеспечивающие экономию затрат при движении комплектующих деталей по заводу в результате повышения ответственности за качество продукции у рабочих и специалистов, облегчения управления производственным процессом. По расчетам английских специалистов система «точнововремя» дает экономию затрат в размере 250 тыс. фунтов стерлингов.

Так как в нашем случае компания с каждым годом теряет прибыль и в конечном итоге может разориться, то мы должны принять какие-то меру по исправлению данной ситуации. Для этого в первую очередь нужно найти точку безубыточности. Точка безубыточности означает такой объем производства (реализации), который позволит возместить все затраты на производство и реализацию продукции и работать без прибыли и без убытков.

**Таблица 3.1. Расчет точки безубыточности производства**

|  |  |
| --- | --- |
| Вид продукции | Значение точки безубыточности |
| 2007 г | 2008 г | 2009 г |
| Строительный дренаж | 5971,76 | 6273,05 | 6010,96 |
| Бордюры | 7103,55 | 8408,2 | 11939,63 |

Вывод: в данных точках предприятие будет иметь нулевую рентабельность, т.е. компания не будет иметь прибыли, но и не понесет убытков.

Основным путем улучшения использования производственных мощностей состоят во вскрытии экстенсивных резервов, а также в повышении общеобразовательного и технического уровня рабочих.

Экстенсивные резервы находят свое конкретное выражение в следующем:

* увеличении количества единиц установленного и фактически работающего оборудования;
* совершенствовании организации ремонта оборудования;
* повышении сменности работы цехов и участков;
* сокращении производственных циклов сборочно-монтажных работ;
* улучшении складирования и рациональном использовании производственных площадей;
* изменении технологии и передаче части работ на менее загруженные группы оборудования в цехе;
* развитии рационального кооперирования цехов и участков.

Экстенсивные резервы улучшения использования оборудования должны использоваться в первую очередь, т.к. вовлечение их в производство не требует больших капитальных вложений. Ведь эти резервы являются конкретным содержанием такого фактора повышения экономической эффективности производства, как совершенствование организации производства, труда и управления. Надо сократить, прежде всего, количество бездействующего оборудования, внедрить хорошо продуманную систему планово-предупредительного ремонта оборудования, повысить сменность работы, особенно высокопроизводительного оборудования, повысить уровень механизации сборочно-монтажных работ, усовершенствовать организацию работ вспомогательных и обслуживающих цехов и служб предприятия, увеличить удельный вес производственной в общей площади предприятия, повысить коэффициент использования производственной мощности за счет расширения кооперированных связей как внутриотраслевых, так и межотраслевых. Все эти мероприятия могут привести к росту фондоотдачи, эффективности производства, они легко реализуемы в производственной и экономической деятельности предприятия.

Вторым направлением улучшения использования производственных мощностей являются интенсивные резервы. Если экстенсивные резервы имеют свои естественные границы, то интенсивные резервы практически неисчерпаемы. Интенсивные резервы находят свое конкретное выражение в следующем:

* совершенствовании конструкции выпускаемых изделий;
* углублении специализации серийности производства цехов и участков с целью увеличения серийности производства и внедрения прогрессивной технологии;
* расширении унификации, нормализации и стандартизации изделий;
* обновлении и модернизации оборудования;
* повышении технической оснащенности производства;
* внедрении научной организации труда рабочих на местах.

Повышение эффективности использования производственной мощности – проблема комплексная. Она охватывает не только вопросы капитальных вложений (инвестиций) и использования оборудования, но и тесно связана с вопросами организации, планирования, технической подготовки и управления производством, а также повышения заинтересованности предприятия в лучшем использовании оборудования.

Более рациональному использованию производственной мощности способствует установленный налог на имущество предприятия, куда входит и стоимость производственного оборудования.

**Заключение**

В процессе написания данной курсовой работы мы изучили теоретические основы планирования производственной деятельности, проанализировали современный уровень деятельности предприятия, выявили резервы планирования производственной деятельности предприятия, обосновали эффективность предложенных мероприятий.

Для достижения поставленной цели изучили литературные источники, выявили основные позиции теоретиков по этой проблеме, высказали собственное мнение на каждый вопрос.

В качестве объекта исследования выступала компания «ОАО Стройкомплекс», производящая строительный дренаж и бордюры.

Мы увидели, что, прежде чем начинать производство, следует провести анализ рынка, выяснить что требует потребитель, изучить конкуренцию, т.е. спланировать будущее производство. Только тогда наша продукция будет приносить прибыль, а не убытки, как это произошло с компанией «ОАО Стройкомплекс», когда она начала производить бордюры.

Компании «ОАО Стройкомплекс» следует искать новые пути снижения издержек производства. Для этого нужно искать новые рынки сбыта продукции и приобретения исходных материалов. Также нужно ввести новую систему оплаты труда, а то получается такая картина, что чем хуже работаем, тем больше получаем. Нужно стимулировать работников тем, что чем больше производишь, тем больше получаешь. Этого можно достичь путем введения такой системы оплаты труда, как процент от выручки. Это будет стимулировать работника к производству качественной продукции в большем объеме.

В конечном итоге мы пришли к выводу, что планирование производственной деятельности предприятия является важной и неотъемлемой частью предпринимательской деятельности, в планировании нужно учитывать не только свой опыт, но и опыт конкурентов, чтобы суметь найти наилучший способ для получения прибыли от производства и реализации продукции.

**Список литературы**

1) Бухалков М.И. Планирование на предприятиях машиностроения. Учебное пособие. – Самара: СамГТУ, 1995. – 56с.

2) Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т./Пер. с англ. – М.: Республика, 1992. – 400с.

3) Развитие рыночного механизма управления персоналом. Материалы республиканской научно-практической конференции/Под ред. М.И.Бухалкова. – Самара: СамГТУ, 1995. – 104с.

4) Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т./Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 384с.

5) Эванс Д.Р., Берман б. Маркетинг/Сокр. Пер. с англ. – М.: Инфра – М, 1997. – 350с.

6) Экономика предприятия. Учебник/Под ред. О.И.Волкова. – М.: Инфра – М, 1997. – 416с.

7) Ясинский А.И., Смирнов В.М., Фрезе В.И. и др. Ускорение социально-экономического развития объединения. – М.: Машиностроение, 1998. – 264с.

**Приложение**

Исходные данные

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2007 г | 2008 г | 2009 г |
| Основные производственные фонды – всего, руб.В т.ч.: здания, руб. сооружения,руб. передаточные устройства,  машины, оборудование, руб.  инструменты, руб.прочие, руб. | 10050006130504020012060050250180900 | 11690007014004676021042058450151970 | 12800007936005120025600064000115200 |
| Стоимость валовой продукции, руб. | 1200000 | 1540000 | 1894000 |
| Среднегодовая численность работников, занятых в основном производстве, чел. | 72 | 70 | 68 |
| Оборотные средства, руб. | 804000 | 789000 | 820000 |
| Выручка от реализации, руб. | 2243000 | 287000 | 2614000 |
| Балансовая прибыль, руб. | 125000 | 120000 | 119000 |
| Общая численность работников, чел. | 96 | 94 | 92 |
| Количество работников по плану, чел. | 100 | 100 | 100 |
| Отработано в предприятии за год, чел/днВ т.ч.: основным производственным персоналом, чел/дн. | 3120015248 | 2944816446 | 3032415329 |
| Общий фонд заработной платы, руб.В т.ч.: ОПП, руб. | 1120000795200 | 1248000898560 | 14960001122000 |
| Полная себестоимость реализованной продукции, руб. | 2322000 | 2371000 | 2994000 |
| Энергетические ресурсы, л.с. | 300 | 300 | 300 |
| Отработано в предприятии за год, чел/час.В т.ч.: ОПП, чел/час. | 193440100636,8 | 170798,498676 | 184976,4110368,8 |
| Производство продукции, ц: строительный дренаж и бордюры | 46112 | 48100 | 5494 |
| Сырье и материалы, руб.:строительный дренаж и бордюры | 17284004 | 2056,883567 | 2407,683854,4 |
| З/П с начислениями и отчислениями, руб.:строительный дренаж и бордюры | 20883432 | 2350,723813 | 2558,164111,36 |
| Затраты на содержание основных средств, руб.:                           строительный дренаж и бордюры | 21603317,6 | 2644,563444 | 2558,163468,96 |
| Прочие прямые затраты, руб.:строительный дренаж и бордюры | 1224686,4 | 293,841476 | 01413,28 |
| Затраты всего, руб.: строительный дренаж и бордюры | 720011440 | 734612300 | 752412848 |
| Затраты труда, чел/час.:строительный дренаж и бордюры | 4901240 | 5101360 | 5261480 |
| Товарная продукция, ц.:строительный дренаж и бордюры | 44,16109,76 | 47,04100 | 52,9294 |
| Полная себестоимость 1ц.:строительный дренаж (на 4%>производств.)бордюры (на 2,5%>производственной) | 162,78104,69 | 159,16126,08 | 144,9140,1 |
| Выручка от реализации, руб.:строительный дренаж и бордюры | 789615240 | 812815000 | 864513220 |
| Сопоставимая цена 1ц.:строительный дренаж и бордюры | 136000198000 | 136000198000 | 136000198000 |
| Полная себестоимость всей реализованной продукции, руб.:строительный дренаж и бордюры | 7188,3611490,77 | 7486,8912608 | 7668,10813169,4 |